



**MAGISTER EN CIENCIAS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y LA SALUD,
MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DEPORTIVA.**

PLAN DE NEGOCIO

FITRUN

ACTIVIDAD FORMATIVA EQUIVALENTE

**TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGISTER EN ADMINISTRACION Y
GESTION DEPORTIVA.**

**AUTOR: MARIO SOXO CAMPOVERDE
PROFESOR GUÍA: ROBERTO MEDINA**

Santiago, 2020

RESUMEN

La Organización Mundial de la Salud (OMS), recomienda que un adulto debería al menos realizar 150 minutos de actividad física de intensidad moderada o al menos 75 minutos de actividad física vigorosa por semana. (mindep, 2015); sumado a la tendencia mundial en toda sociedad moderna o con vías de desarrollo, el exceso de trabajo que da como resultado poco o nada de tiempo para realizar actividades recreativas, lúdicas o de ocio.

Esto se debe a que luego de una jornada larga y dura de trabajo las personas prefieren descansar, llevándonos a esto al sedentarismo que, según una encuesta realizada en el 2015, el porcentaje de población sedentaria en Chile ha disminuido solo un 2,6%; entendiendo sedentario a un sujeto que realiza menos de 30 minutos de actividad física de moderada intensidad, mínimo tres veces por semana. Entendiendo que las personas que no practican actividad física presentes diversos factores que se repiten con mayor frecuencia, falta de tiempo (50,7%), mientras quienes hacen ejercicio prefieren hacerlo en recintos públicos o espacios abiertos a la comunidad (53,6%). (mindep, 2015)

En este plan de negocios y formato de trabajo que ofrece Fitrun, se busca ganar un espacio único en Chile, el cual si bien ya se encuentra establecido por cadenas grandes de gimnasios, la distinción exclusiva que entregamos es la de llevar Actividad Física al Domicilio de las personas; cumpliendo con políticas necesarias de un servicio, cómodo, accesible y personalizado. Teniendo como objetivo el fomentar a esa gran cantidad de personas que necesitan realizar actividad física y que por tiempo, distancia y hasta excesivo costos de un profesional que los guíe, prefieren no hacerlo.

A su vez como Fitrun buscamos unificar conceptos como nutrición, actividad física, masoterapia, quiropraxía en una misma línea de acción, teniendo como objetivo lograr un desarrollo íntegro y saludable en las personas a las cuales prestamos el servicio.

En Fitrun consideramos que a medida que se aumente la práctica de actividad física, y se comience a generar hábito de práctica físico deportiva podremos lograr una disminución del sedentarismos y las enfermedades asociadas a este, ya dichos estos sean, la obesidad en niños y niñas, adulto mayor, enfermedades crónicas no trasmisibles, entre otras.

Por lo tanto, nuestro foco hoy en día es aumentar la práctica de actividad física saludable.

ÍNDICE GENERAL

1.	Descripción de la empresa	6
1.1.	Fitrun.	6
1.1.1.	Servicio de Entrenamiento a domicilio.....	7
1.1.2.	Asistencia Nutricional	8
1.1.3.	Asistencia en línea.....	10
1.1.4.	Fitrun complementario	11
	1.1.4.1. Quiropraxía.....	11
	1.1.4.2. Masoterapia.....	13
1.2.	Misión.....	14
1.3.	Visión.....	14
1.4.	Ideología	14
2.	Análisis de la Industria y Competidores	15
2.1.	Definición de la Industria.....	15
2.2.	Definición de Macrosegmentos	16
2.3.	Análisis del Entorno	17
2.4.	Ética de Fitrun.	19
3.	Análisis FODA.....	20
3.1.	Fortalezas.....	20
3.2.	Oportunidades.....	20
3.3.	Debilidades.....	20
3.4.	Amenazas	21
4.	Plan de Marketing	22

4.1.	Estrategia	de
Diferenciación.....		22
4.2.	Estrategia de Posicionamiento.....	23
4.3.	Posicionamiento y Propuesta de Valor	25
4.3.1.	Posicionamiento	25
4.3.1.1.	Entrenamiento a Domicilio.....	25
4.3.1.2.	Asistencia en línea.....	26
4.3.2.	Propuesta de valor	30
4.4.	Mix de Marketing	31
4.4.1.	Producto.....	31
4.4.2.	Costo Monetario Asociado	32
4.4.3.	Promoción	32
5.	Operaciones.....	34
5.1.	Entrenamiento a domicilio.....	35
5.2.	Asistencia en línea.....	36
5.3.	Asistencia Nutricional	36
6.	Organización y gestión de personal	37
6.1.	Estructura organizacional	37
6.1.1.	Organigrama	37
6.1.2.	Descripción de cargos	38
6.1.2.1.	Director	38
6.1.2.2.	Asistencia Nutricional.....	39
6.1.2.3.	Asistencia en línea.....	39

6.1.2.4.				
Entrenadores.....				40
6.1.2.5. Encargado Publicidad.....				40
6.1.2.6.	Recurso	humano	y	
financiero.....				41
6.2. Requerimiento de personal.....				41
6.2.1.Reclutamiento.....				41
6.2.2.Selección Personal.....				42
7. Financiamiento				42
7.1.	Distribución	Legal	de	
Fitrun.....				43
7.2. Balance Fitrun Ltda. Periodo 2019.....				44
8. Conclusiones.				45
9.				
Referencias.....				47
10. Anexos.....				48

1. DESCRIPCION DE LA EMPRESA

1.1. FITRUN

Fitrun focaliza sus servicios en la práctica de actividad física a domicilio; siendo un agente educador que ayuda a fomentar y facilitar su práctica a todas las personas que tengan la necesidad y/o el interés. Considerando que existen varias razones, como la falta de tiempo para la no practica de actividad física. Dicho lo anterior, en Fitrun se busca crear el hábito de la práctica de Actividad Física como parte de un estilo de vida para las personas; dándoles a entender que todos son capaces de lograr lo que se propongan, ya que nuestro servicio irá acorde a las necesidades de nuestros clientes; guiando, enseñando y asesorando en todo su proceso enfocados a sus objetivos a corto, mediano o largo plazo, pero con ello dejando un hábito formado.

En la actualidad , existen muchos emprendimientos parecidos en Chile que busca cubrir esta necesidad de las personas, aplicando modelos de entrenamientos diversos, los cuales se aplican de manera poco estructurada, dado que solo tiene como fin moverse, que buscar el desarrollo individual de cada persona acorde a sus gustos, habilidades o condicionantes de salud.

Por esta razón, se da un monitoreo a cada actividad realizada por el alumno, para así poder generar una retroalimentación constante, que permita aplicar trabajos diversos para lograr un mejor desarrollo integral; es por eso que los servicios que se ofrecemos son: entrenamiento personal, asistencia nutricional, asistencia en línea (consiste en el envío de sesiones de entrenamiento por correo electrónico en formato PDF que van según lo solicitado por el cliente); con opción a tomar servicios complementarios de quiropraxía y masoterapia asociados a nosotros, donde se complementen de mejor manera los resultados que nuestros clientes buscan.

1.1.1. SERVICIO DE ENTRENAMIENTO A DOMICILIO

Tiene como objetivo potenciar la práctica de actividad física como hábito del diario vivir para cada persona, ya sea al aire libre, en su hogar o algún espacio establecido en el cual la persona se sienta a gusto; que no es un gimnasio, recinto deportivo o semejantes, buscando reducir cualquier tipo de excusa que se pueda presentar para no practicar actividad física; así se logra asimilar una función activa y no sedentaria, dando un mejor uso al tiempo libre antes mencionado.

Con el método permite facilitar el acceso al mundo de la actividad física; dado que los espacios que prestan este servicio están más expuestos a terceros que dificultan que no se pueda tener una actividad física fluida y adecuada que, indirectamente, provoca al largo o corto abandono de la actividad física.

Por esta razón el entrenamiento personal a domicilio permite promover una actividad física de calidad dentro del hogar.

Es necesario destacar que el objetivo global de Fitrun es Promover la práctica de la actividad física más allá de los usuarios; donde la mejor herramienta de difusión para lograr esto es a través de los propios alumnos, convirtiéndolos a ellos en los principales exponentes de que toda persona es capaz de realizar actividad física de calidad, con los conocimientos óptimos adecuados, pero bien enseñados y no depender de otro.

Las metodologías de trabajo de Fitrun se caracterizan por gestionar, administrar y coordinar el uso del espacio domiciliario, de tal manera que se logren los objetivos sin necesidad de moverse constantemente a un espacio que este diseñado para lograrlo, esto se lleva a cabo por medio de distintas formas de entrenamiento generales y específicos que optimizan el espacio de manera más profesional y responsable. Se busca desarrollar en los clientes la disciplina y necesidad de realizar actividad física donde se sientan seguros y satisfechos con cada momento con el equipo de trabajo, donde podrán entender y observar que no es necesario un espacio físico específico, sino que las herramientas para poder realizar actividad física saludable están en cualquier espacio o lugar donde se esté; pudiendo observar procesos de autodisciplina, potenciando hábito activo saludable que mejora considerablemente el estatus general del cuerpo.

1.1.2. ASISTENCIA NUTRICIONAL

El servicio de asistencia nutricional tiene como objetivo ir a la vanguardia del entrenamiento de cada alumno, sabiendo que la nutrición y el ejercicio son la base principal para lograr el objetivo que se pretende; la base nutricional va en consecución de metas propuestas dentro de una planificación que se diseña en

función de las necesidades, objetivos y potencialidades, teniendo como foco el bienestar, generando un espacio que reafirma la visión y la misión que se tiene para mejorar la calidad de vida de los clientes, permitiendo generar una necesidad y sentido de pertenencia.

Presentamos tres modalidades de asistencia nutricional:

- **Asistencia en Línea.-** Es un formato individualizado, previamente analizado por el profesional pertinente, el cual se encargara de generar un programa nutricional pertinente a los objetivos del alumno que van a favorecer los objetivos que tenga, ya sea este un alumno activo o pasivo físicamente.
- **Asistencia al Domicilio.-** Basado en el formato Asistencia en Línea, con la diferencia que esta modalidad permite que el alumno pueda generar un vínculo socio profesional con guía nutricional, con evaluaciones físicas más pertinentes a lo que se requiera. Se genera un intercambio más fluido de información.
- **Asistencia Programada.-** Al igual que las anteriores, en este tipo de asistencia prestada va ligado directamente a los objetivos que se busca con el entrenador encargado; se considera la esencia más completa del servicio, ya que el cliente estará siendo guiado, evaluado constantemente por dos profesionales que velarán por que se cumplan los objetivos.

1.1.3. ASISTENCIA EN LINEA

Esta modalidad de entrenamiento va dirigida a aquellos que les motiva asistir a recintos diseñados para actividad física, pero que a su vez por un excesivo costo del servicio de entrenamiento personal o mal servicio por parte de los funcionarios de dichos recintos, están faltos de una estructura de trabajo que vaya acorde a los objetivos, contemplando sus limitantes, ya sean físicas o saludables, lo cual pasa por alto dicha actividad física que busca ir en beneficio del alumno.

Además, ofrece una evaluación del profesor, seguimiento con mediciones y/o test, ya sea de manera mensual o trimestral, dependiendo de los objetivos planteados en corto o largo plazo, control digital del cumplimiento del programa, asistencia para el programa vía digital. Para que el alumno pueda hacer su sesión de manera cerca con nosotros.

Dentro de la Asistencia en Línea podemos encontrar dos modalidades de trabajo:

- **Entrenamiento en línea.-** Consiste que el profesor evalúa y diseña programa hasta la próxima sesión. Es un seguimiento diario digital, donde el profesor asiste y vela porque se cumpla el programa diseñado para el alumno; el profesor debe estar totalmente disponible, sin la

necesidad de estar juntos en el momento. Es una guía a distancia, pero busca mantener el sentimiento de pertenencia del alumno con Fitrun.

- **Asistencia en Línea.-** Se considera en Línea por la forma de trabajo que presenta, donde profesor evalúa, controla asistencia vía online, donde se debe de generar un reporte, observación o dificultad al haber terminado de realizar su sesión. El profesor es un guía mientras el alumno esté en esta modalidad de entrenamiento o bien se realice cambio de sus sesiones.

Debemos considerar que independiente de los formatos de servicios que se ofrece siempre se busca generar un clima de confianza y fidelización de todas las personas que opten por esta vía. Este diseño busca mantener a la persona activa, dado que es la base de la misión de Fitrun, actividad física para todos con control, siendo ideal y segura que pueda ser realizada tanto en espacios abiertos como cerrados.

1.1.4. FITRUN COMPLEMENTARIO

1.1.4.1. QUIROPRAXIA

La Quiropraxía este procedimiento nace en Iowa (EEUU) en la década de 1890 y es la tercera profesión sanitaria de atención primaria en el mundo; es entonces la disciplina terapéutica que trata estas subluxaciones y enfatiza la

capacidad regeneradora inherente del cuerpo humano de curarse a sí mismo sin el uso de fármacos ni cirugía; ayudando a su vez en tratamientos y prevención de los trastornos neuro-músculo-esqueléticos y los efectos que estos puedan generar. (Raquischile, 2016)

Fitrun suma dentro de este sistema el servicio de Quiropraxía como un procedimiento; grupos dedicados a esta práctica nos dicen que muchos países el Quiropráctico está integrado en el sistema público de salud para favorecer el proceso y el bienestar de las personas, siendo que a su vez la Quiropráctica permite un ahorro de hasta el 50% de los costos sanitarios respecto a los tratamientos tradicionalmente utilizados a nivel país, demostrando tener un impacto positivo en la salud pública en el mundo. (Raquischile, 2016).

Mencionado lo anterior, Fitrun busca que los alumnos opten de manera segura a los beneficios que la Quiropraxía nos entrega, esto nos lleva a un diseño en cantidad de sesiones dependiendo de la evaluación profesional y lo que se aspira a conseguir.

1.1.4.2. MASOTERAPIA

La Masoterapia es el uso de distintas técnicas de masaje con fines terapéuticos, esto es, para el tratamiento de enfermedades y lesiones: en este caso, es una técnica integrada dentro de la fisioterapia, siendo una combinación de movimientos técnicos manuales o maniobras realizadas armoniosa y metódicamente, con fines higiénico-preventivos o terapéuticos, que al ser aplicado con las manos permite valorar el estado de los tejidos tratados; se emplea en medicina, kinesiología, estética, deporte, etc. (Reyes, 2017)

Fitrun Incorpora la Masoterapia por los beneficios que ofrece, los cuales tiene que ver con restablecer el aparato locomotor, estimular el correcto funcionamiento de los sistemas cardiorespiratorios y linfático, optimizar los resultados en ámbitos deportivos, mejorar el estado psicológico y anímico finalizando con la mejora de la estética corporal, dando efectos que generan acciones directas o reflejas sobre el organismo. (Reyes, 2017)

Dentro de los servicios que Fitrun ofrece, se encuentra todo tipos de masajes; como los masajes circulatorios, deportivos, estéticos, de relajación y descontracturantes. (Torres, 2006) (Salvat, 2006)

1.2. Misión

Nuestro Propósito es ser una entidad de servicio orientada a educar, promover y vincular hábitos Físico-Deportivos con cada uno de los alumnos, con calidad y eficiencia; siendo el compromiso y dedicación la mejor carta de presentación; donde el fin es lograr en ellos una sensación de pertenencia, donde el bienestar del alumno es el objetivo principal del trabajo ofrecido por Fitrun.

1.3. Visión

La visión es fomentar que más personas realicen la práctica de actividad física como estilo de vida saludable, necesaria para una mejor la calidad de vida, donde los clientes sean capaces de no depender por siempre de una guía, convirtiéndose en difusores y motivadores para que llegue a la mayor cantidad posible de personas.

Siendo reconocidos por la calidad, el buen servicio y logro individual de los alumnos.

1.4. Ideología

La actividad física como un Estilo de Vida; entendiendo que con disciplina, constancia y esfuerzo todos los objetivos se pueden lograr, ya que es el

compromiso que tenemos y siempre vamos a estar enfocándonos en los objetivos que desean lograr los clientes.

Pero no solo se quiere entregar resultados; sino que se busca también entregar conocimientos a cada uno de los alumnos, que les permita entender varias preguntas ya sean estas del ¿Por qué? ¿Para qué? ¿Cómo hacer? Una adecuada practica Físico-deportiva.

De esta manera, dar una motivación constante para lograr cambios íntegros en los clientes, y ellos a su vez promoviendo su nuevo estilo de vida a su entorno más cercano.

2. ANALISIS DE LA INDUSTRIA Y COMPETIDORES

2.1. Definición de la Industria

Entendiendo lo que plantea la OMS, en un estudio del año 2010, dice que la actividad física se confunde con el ejercicio físico, pero este último es una variedad de la primera, que se caracteriza por ser planificado, estructurado y repetitivo, realizado con un objetivo, frecuentemente asociado a mejorar o mantener la condición física de la persona. (Chile, 2016).

El fomento de la práctica de actividad física en Chile es necesario; mayormente para las personas que necesiten o busquen realizarla, ya sea que por factores laborales y/o familiares se ven dificultados o imposibilitados de practicar.

Debemos considerar que a nivel mundial se focaliza la práctica de actividad física en centros determinados que suponen ser especializados en el área, sin considerar la necesidad individual de cada alumno; y de realizarse, el valor suele ser elevado, y no siempre presenta la comodidad idónea para el alumno.

2.2. Definición de Macrosegmentos

Fitrun, como empresa de fomento de la Actividad Física para la salud, ha tomado como primera línea de acción el entrenamiento a domicilio y lo que esto conlleve, de esta manera se ha segmentado según las variables de las necesidades de los alumnos, y por la solvencia económica que cada uno pueda presentar, por lo que la macro segmentación se puede dividir de la siguiente manera:

- **Entrenamiento a Domicilio:** Es la orientación principal y el servicio estrella que ofrecemos, dado que existe un control real, constante e idóneo para el desarrollo ideal para los objetivos del alumno.
- **Asistencia en Línea:** Ajustándose a la necesidad de la orientación especializada de un profesor el cual estructura las sesiones de entrenamiento según los objetivos planteados por el alumno, considerando, trabajo, nivel,

tiempo y espacio en donde se realizara el entrenamiento, validando la condición global del sujeto.

- **Asistencia Nutricional:** Un experto en nutrición de la actividad física que dirigirá, evaluará y controlará, el tipo de trabajo nutricional que debe realizarse acorde a los objetivos planteados por el alumno.

2.3. Análisis del Entorno

- **Político:** Desde siempre se ha buscado fomentar la práctica de actividad física saludable, ya sea a nivel comunal, regional y nacional, lo que nos permite tener un espacio en los universos de variadas modalidades de práctica de Actividad Física, es por ello que buscamos ser considerados como un modelo de trabajo, que ofrece fomentar a las personas invertir en este modelo, que busca enriquecer a cada uno como mejor sea posible.
- **Económico:** Si bien se mantiene un modelo económico para asistir a un complejo y realizar actividad física, no siempre significa que sea lo ideal para una persona que presente patologías declaradas o necesite de supervisión constante.

En Chile se implementó el servicio de entrenador personal en casi todos los recintos deportivos, con costos elevados, aparte del valor de la membresía del recinto. Esto hace que las personas opten por no asesorarse para entrenar, y al

no tener resultados, se provoca un abandono, el cual en el futuro repercute notablemente en la salud de la persona.

- **Social:** En los últimos 6 años en Chile se ha dado un incremento de práctica de Actividad Física y a su vez una reestructuración urbana que busca fomentar dicha práctica de manera constante.

Esto ha permitido gestar espacios de práctica de Actividad Física, que se caracterizan por las diversas preferencias personales, promoviendo así espacios sociales ya sean por su preferencia de práctica de Actividad Física al aire libre, que están siendo desarrolladas fundamentalmente a través de organizaciones deportivas, con un origen asociativo en un principio y hasta casual simplemente por preferencias personas agrupadas; a esto también tenemos a las entidades deportivas municipales, sociedades deportivas privadas que están encargadas de entregar momentos de esparcimiento a todo aquel que desee desarrollar actividades relacionadas con la recreación deportiva.

Como empresa , queremos llevar la Actividad Física a los domicilios (casa, comunidades edificadas o comunidades de casas), logrando así no solo resultados a nivel personal ligados a los objetivos, sino promoviendo la sociabilización entre los vecinos, dando lugar a un momento de esparcimiento en familia; esto varía dependiendo la situación de cada uno de nuestros clientes.

Se entiende que hay una estrecha relación el practicar actividad física y una mejor calidad de vida; con beneficios personales, sociales, de ocio; donde esto

nos lleva a favorecer el desenvolvimiento en los diversos entornos, sean estos laborales, familiares, sociales, interpersonales.

2.3.1. Ética de Fitrun

Disciplina:

Asociada a la capacidad para llevar una vida ordenada que va acorde a principios, deberes, objetivos y necesidades; controlando impulsos, que pueden apartar de los objetivos. (Coelho, 2019).

Acá es donde la práctica de Actividad Físico-Deportiva realizada constantemente promueve un estado de disciplina que comprende un conjunto de exigencias planificadas, que van desde cambios de estilo de vida, a nivel físico y mental, que son necesarios para que una persona pueda ofrecer y lograr al máximo sus objetivos.

Voluntad:

Es aquella intención o deseo del querer hacer algo (objetivo), se elige de forma consciente, e involucra un sentir con una acción que está orientada a los motivos por el cual la persona escoge hacerlo. Es por esta razón que es un punto importante en nuestra ética, ya que sin ella no podríamos lograr ejercer nuestro objetivo de fomentar la práctica constante de la actividad física.

Confianza:

Generar seguridad en los clientes, preocupándonos de la innovación, estado personal y también físico tanto de los profesores y alumnos, junto con un cambio de objetivos que pueden ir moldeándose de acuerdo a la necesidad de cada persona, con eficacia y eficiencia.

3. ANALISIS FODA

3.1. Fortalezas

- Propiciar un espacio para poder practicar actividad física en el domicilio.
- Acompañamiento y gestión diaria de nuestros clientes.
- Servicio lúdico que va orientado a los objetivos de cada uno.
- Generar cambios progresivos físicos, psicológicos en forma gradual y adecuada.

3.2. Oportunidades

- Flexibilidad de adaptarse a los espacios y al perfil del cliente, procurando llegar así a diversos tipos de grupos que necesitan practicar actividad física.
- Desarrollo de proyectos en otras áreas o rubros.
- “Boca a Boca” o “ Clientes Referidos”
- Servicio puede ser implementado en toda la Región Metropolitana.
- Accesible para todo grupo etario.

3.3. Debilidades

- Falta de personal especializado.
- Problemas de coordinación, por el horario para el desarrollo de las clases.
- Movilización para los profesionales en largas distancias.
- Capital ligado a cantidad de clientes, que dificulta el aumento de profesionales, casa matriz y materiales de trabajo.

3.4. Amenazas

- Disminución de la economía personal.
- Pérdida del interés del alumno.
- Falta de credibilidad de entidades que se focalizan en la actividad física
- Opción de entrenamiento diferente a la línea tradicional.

4. PLAN DE MARKETING

4.1. Estrategia de Diferenciación

¿Qué Hacemos?

Ofrecemos servicios de Entrenamiento Físico a domicilio y con ello buscamos educar entregando conocimientos de lo que es la práctica de la Actividad Física o Deporte a nuestros clientes.

¿Cómo lo Hacemos?

En un trato individualizado con nuestros clientes o bien con seguimiento constante, claro y lógico (Vía Correo Electrónico, Whatsapp).

¿Para quién lo hacemos?

Para aquellas personas que estén interesadas o bien necesiten por alguna razón practicar y conocer que es realizar Práctica Deportiva.

Fitrun entrega a sus alumnos un servicio lo más real posible y con metas alcanzables, el que se basa en la empatía y la capacidad de sus profesionales de entregar un entrenamiento de calidad sin importar el contexto en el cual se desarrolle, validado en los resultados individuales de sus alumnos que van acorde a sus objetivos, lo que genera un servicio que atraiga al cliente, por la veracidad de nuestros resultados y excelencia de nuestro servicio, esto hace que en el mercado nos conozcan.

El fin es fomentar la práctica de Actividad Física, siendo este un medio para el logro de objetivos y a la vez provocar una autonomía físico – deportiva, en la cual los clientes no dependan de un profesional especializado en el área; También lograr que cada uno obtenga los conocimientos mínimos necesarios para que sean capaces de poder ayudar, orientar y enseñar a sus pares de la forma adecuada al momento de realizar rutinas de entrenamiento y así generar en más personas la motivación necesaria para realizar Actividad Física.

Lo que se plantea no es orientado a una masificación de nuestro servicio en primera línea; está más bien orientado a ser un medio que también enseñe y busque llegar a más personas; siendo nuestra base el vínculo alumno-entrenador, la experiencia indica que funciona, ya que en poco tiempo nuestros clientes han sido varios y se han mantenido hasta la actualidad y a su vez han incentivado en otros la práctica deportiva, con ellos como guías.

4.2. Estrategia de Posicionamiento

En este momento, Fitrun tiene un propósito, que es llegar de manera progresiva a los domicilios de los clientes con profesionales que vayan más allá de solo cumplir los objetivos solicitados, nuestra meta siempre será enseñar, dado que todos somos capaces de aprender sin importar la etapa etaria en la que se encuentre el cliente; entendiendo que una persona que no realiza actividad física constante o nunca, el simple hecho de moverse provocará un beneficio y cambios significativos en su calidad de vida, y eso hará que surja motivación y un objetivo que lograr.

La manera que se tiene de lograr un lugar destacado no solo estará enfocado en los objetivos obtenidos por los alumnos, sino que también está en la calidad de persona que formaremos, un alumno íntegro que es capaz de ayudar, enseñar y orientar a otras personas que estén motivándose a entrenar.

Buscamos promover un tipo de alumno diferente, que no solo sea un imagen físicamente “saludable” sino que tenga un desarrollo completo, en habilidades motoras, conocimientos técnicos necesarios, con capacidad de desarrollar sus propias sesiones de entrenamiento con una lógica adecuada y donde sus conocimientos sean entregados a otros; y es ahí donde nuestros propios clientes nos darán a conocer.

No solo se venden resultados, se vende conocimiento, la seguridad para motivar a otros.

4.3. POSICIONAMIENTO Y PROPUESTA DE VALOR

4.3.1. Posicionamiento

El posicionamiento es el nivel o categoría que utilizamos para definir el lugar que ocupa un espacio apreciado en la vida de las personas, es por este motivo que analizaremos por separado las cuatro áreas donde entrega solución Fitrun.

4.3.1.1. Entrenamiento a Domicilio

- Se incentiva la práctica deportiva, sin importar lugar físico.
- Sacar el máximo provecho al entorno en el momento de realizar actividad física.
- Implementar mejoras en entrenamientos, para que generen un resultado óptimo que vaya orientado a los objetivos planteados.
- Generar herramientas para educar a nuestros clientes, con todo lo referente a la práctica Físico-deportiva.

Nuestra base es entregar a los futuros alumnos de Fitrun esa sensación de confianza y respaldo, para que puedan también ser agentes que ayuden a fomentar la práctica deportiva mínimamente adecuada en otros.

Formato de Control de Sesiones de Entrenamiento

MES ENTRENAMIENTO			Mes
N° SESION	HORA	DIA	CLASE
1			
2			
3			
4			

4.3.1.2. Asistencia En Línea

El objetivo de esta línea es aumentar y ampliar el abanico de modalidades de entrenamiento a los usuarios, con el fin de que logren sus objetivos a un precio más accesible, sin perder la personalización del trabajo al cual está enfocado Fitrun, en función de las necesidades y potencialidades de cada sujeto.

Este programa puede ser ejecutado en su hogar, gimnasio, parque, estadio, etc. El plan se envía por email, previa conversación con el entrenador, con el detalle de los ejercicios a realizar, dibujos y recomendaciones. Su duración es de un mes y se mantiene comunicación entre el profesor y la persona vía telefónica, celular, Skype, Facebook, whatsapp y/o cualquier medio de comunicación social que les sea más efectivo. Las sesiones de entrenamiento van de 2 a 7 veces por semana.

LUNES

		SEMANA 1			SEMANA 2		SEMANA 3		SEMANA 4	
		Series	Carga	Rep.	Carga	Rep.	Carga	Rep.	Carga	Rep.
Fase 1	Sentadilla Sumo (Rusa)	4	12 Kg	12						
	Pesa Muerto	4	50 L	12						
	Abd. Invertido Colchoneta	4	PPC	15						
Fase 2	Prensa 45°	4	70 L	15						
	Sentadillas	4	PPC	20						
	Abd. Disco	4	5 Kg	15						
Fase 3	Sentadilla Smith	4	20 Kg	12						
	Press Hombro		6 Kg	12						
	Plancha Lateral	4	2 Kg	15						
	Vuelo Lateral									
	Abd. Vuelo Frontal	4	3 Kg	12						

MIERCOLES

 ENTRENAMIENTO		SEMANA 1			SEMANA 2		SEMANA 3		SEMANA 4	
		Series	Carga	Rep.	Carga	Rep.	Carga	Rep.	Carga	Rep.
Fase 1	Press Banca plano	4	4Kg	15						
	Apertura Mancuerna		2 Kg	12						
	Press Francés	4	20 L	12						
	Abd. Crunch pierna extendida Colchoneta	4	PPC	15						
Fase 2	Press Inclinado	4	4 Kg	12						
	Apertura Inclinado (M)		2 Kg	12						
	Patada de Burro	4	3 Kg	12						
	Abd. Cruzado	4	PPC	15						
Fase 3	Press Dicl. Polea	4	7,5	12						
	Apertura Dicl. Polea		3 Kg	12						
	Tríceps Cuerda	4	7,5	12						
	Rotación Abd. Polea	4	5 Kg	15						

VIERNES

		SEMANA 1			SEMANA 2		SEMANA 3		SEMANA 4	
		Series	Carga	Rep.	Carga	Rep.	Carga	Rep.	Carga	Rep.
Fase 1	Remo Barra	4	40 L	12						
	Vuelo de Pájaro		3 Kg	12						
	Bíceps Pronación	4	20 L	12						
	Rueda Abdominal	4	PPC	10						
Fase 2	Remo Barra Supino	4	40 L	12						
	Remo Mancuerna		6 Kg	12						
	Bíceps Mancuerna	4	3 Kg	12						
	Abd. Cruzado Disco	4	5 Kg	12						
Fase 3	Lat Machine	4	25 Kg	15						
	Remo al Mentón	4	30 Kg	12						

FORMATO N°1 – Asesoría en línea

4.3.2. Propuesta de Valor

Esta propuesta es importante, ya que sin esta línea no podríamos destacar los servicios que Fitrun posee sobre la competencia, para esto se debe transmitir en ella como se solucionará la necesidad de los clientes, los beneficios que debe esperar el alumno y cuál es el valor diferencial de Fitrun.

La propuesta de valor que Fitrun entrega a sus clientes es:

- Personal altamente calificado, con excelente formación académica, con experiencia, que son capaces de desarrollar entrenamientos de manera íntegra y específica según los objetivos que busca el alumno.
- Vías de contacto fluidas y permanentes con nuestros clientes.
- El conocimiento es para todos, nunca es tarde para aprender; se da en la retroalimentación del proceso del entrenamiento. Aclara dudas tales como ¿Por qué?, ¿Para qué? ¿Cómo hacer?, y demás interrogantes de los alumnos. Siendo esto el foco para que sean capaces de entregar sus conocimientos a otras personas.

4.4. MIX DE MARKETING

4.4.1. Producto

Fitrun contempla tres áreas específicas las cuales son: Entrenamiento a domicilio, asistencia en línea y asistencia nutricional.

- **Entrenamiento a Domicilio:** Entregamos actividad física metodológica y planificada que va acorde a lo que buscan los clientes, dado que contamos con materiales propios deportivos necesarios para una óptima clase en casa sin que se note la falta de un recinto “especializado”.
- **Asistencia en línea:** Asesoramos a nuestros clientes en distintas áreas deportivas, llevando a cabo una planificación estructurada para entregar la propuesta que genere mayor valor agregado a nuestros clientes, que va acorde a sus objetivos con un seguimiento de resultados constante.
- **Asistencia Nutricional:** Realizamos asesoría nutricional que va dirigida a incrementar y optimizar de mejor manera el entrenamiento del alumno, es específico según su objetivo.

Cada área específica cuenta con un seguimiento fluido y permanente, que comienza con las actividades de cada alumno, y se visualiza con su avance y metas.

4.4.2. Costo Monetario Asociado (C.M.A)

El costo monetario asociado varía según la cantidad de sesiones de entrenamiento y los integrantes que tomen el servicio, con un máximo de tres para que no se pierda el sentido personalizado en base a las necesidades del cliente. Dependiendo de cuántas jornadas requiera el cliente, el tipo de espacio físico, alimentación, servicios adicionales, etc.

4.4.3. Promoción

Las personas que serán beneficiadas con este servicio comprenden diferentes grupos etarios, por lo que la difusión debe ser mixta y con inclusión, con campañas que promuevan la visión y misión que nos hemos planteado, con herramientas como papelería, promoción en eventos, redes sociales, sitio web, avisos en internet.

- www.fitrun.cl

- **Campaña a través de Redes Sociales**

Crear campaña publicitaria en Fan Page, Instagram, sitios con palabras claves para potenciar página web.

- **Referidos**

Alumnos que con su propia imagen se convierten en publicidad móvil, los cuales nos refieren dado su goce con nuestro servicio.

Costo Monetario Asociado a Entrenamiento en domicilio

FITRUN				
ENTRENAMIENTO A DOMICILIO				
ENTRENAMIENTO INDIVIDUAL				
SESIONES POR MES	1	4	8	12
PLAN MENSUAL	\$ 15.000	\$ 50.000	\$ 100.000	\$ 150.000
PLAN TRIMESTRAL	\$ 20.000	\$ 47.000	\$ 95.000	\$ 140.000
ENTRENAMIENTO PAREJA				
SESIONES POR MES	1	4	8	12
PLAN MENSUAL	\$ 25.000	\$ 75.000	\$ 150.000	\$ 200.000
ENTRENAMIENTO TRIO				
SESIONES POR MES	1	4	8	12
PLAN MENSUAL	\$ 35.000	\$ 150.000	\$ 200.000	\$ 250.000

Asistencia en Línea

ASISTENCIA EN LINEA	\$ 30.000	Entrenamiento en Línea (Solo Sesiones según objetivos)
	\$ 50.000	Entrenamiento en Línea (Seguimiento digital)

Asistencia Nutricional

Asesoría nutricional	35000
----------------------	-------

5. OPERACIONES

Se segmenta el servicio en 3 áreas de trabajo, las cuales son: Entrenamiento personalizado al domicilio, Asistencia en Línea y Asistencia Nutricional a domicilio y una cuarta línea que no es controlada de manera directa y solo existe una derivación: Servicio de Quiropraxía y Masoterapia.

5.1. Entrenamiento a Domicilio.

Corresponde a todas las metodologías que se desarrollan para proveer un entrenamiento de calidad, el cual debe presentar atributos igual o superior del trabajo que ya se encuentra en el mercado. Con estos conocimientos ya identificados, podemos enumerar lo esencial acorde a lo que queremos entregar en nuestro servicio:

- Vías de contacto fluidas y permanentes.
- Planificación diaria o semanal de las sesiones de entrenamiento de cada alumno dependiendo sus requerimientos.
- Anamnesis de nuestros clientes, siendo esta la base del programa de entrenamiento, dado que de dicha información se realizarán las planificaciones y otros datos relevantes.
- Construcción de modelo de entrenamiento.
- Esquema de Trabajo orientado a las necesidades del alumno.
- Integrar personal altamente calificado, con excelente formación académica.

5.2. Asistencia en Línea

Se relaciona con lo siguiente:

- Anamnesis del Alumno.
- Test de Esfuerzos o RM del alumno según sus requerimientos y lugar donde el alumno pretenda realizar el programa.
- Pautas de Evaluación que contiene información relevante sobre el alumno.
- Diseñar programa de entrenamiento.

5.3. Asistencia Nutricional

Este tipo de Asistencia es necesaria para el logro de los objetivos planteados por el alumno, complementando a esta área las dos anteriores, ayudando a optimizar de mejor manera el servicio entregado , de lo cual se ordena de la siguiente forma:

- Ingreso de solicitud, según los objetivos que desee lograr el alumno.
- Planificación estratégica del área que va acorde a la planificación en el programa de entrenamiento para ir en desarrollo de los objetivos.
- Creación de planilla alimenticia según objetivos.
- Aplicación de planilla alimenticia.

- Emisión de informe sobre alcance y objetivos logrados mensualmente, el cual se entrega al alumno.

6. ORGANIZACIÓN Y GESTION DE PERSONAL

6.1. Estructura organizacional

En el desarrollo de la organización de Fitrun, se define la jerarquización para asumir los cargos, funciones, y directrices del personal.

En cuanto a la cantidad de funcionarios, esta se define a través de los requerimientos internos que posee Fitrun en la actualidad.

6.1.1. Organigrama

Esto corresponde al orden de manera jerárquica de cada uno de los integrantes de la empresa, en el que se interconectan entre sí las diferentes áreas con sus cargos respectivos.

Ilustración 1 Organigrama Fitrun



Fuente: Elaboración propia

6.1.2. Descripción de cargos

6.1.2.1. Director

Es la persona que proveerá, organizará, mandará, coordinará y controlará el trabajo a realizar por Fitrun en cada una de sus áreas y alumnos.

Las Principales Funciones son las siguientes:

- Brindar orientación; se encarga de velar que su equipo de trabajo se logre desenvolver de mejor manera, de acuerdo a las capacidades individuales, con el fin de generar mayor productividad.

- Diseñar estrategias que vayan orientadas a promover el éxito comercial de Fitrun.
- Organizar y administrar los recursos en cada una de las áreas, se considera dentro de ésta recursos materiales o humanos.
- Liderar capital humano, asumiendo un equilibrio en la preparación académica y la inteligencia emocional.
- Controlar los procesos, que nos permite velar el desarrollo de las estrategias aplicadas y si cumple a cabalidad con lo proyectado.

6.1.2.2. Asistencia Nutricional

Esta área diseña programa de nutrición individual, correspondiente según el caso de cada cliente. Lo principal es:

- Diseñar evaluación nutricional del alumno.
- Desarrollar el diseño y el balance nutricional, según cada objetivo buscado por el alumno.

6.1.2.3. Asistencia en línea

Se diseñan los formatos para evaluación y planes de entrenamiento además evaluación de parámetros de los alumnos y desarrollo de soluciones según amerite los clientes.

Se considera lo siguiente:

- Desarrollar formatos de evaluación y planes de entrenamiento.
- Evaluar parámetros de entrenamiento de los alumnos.

6.1.2.4. Entrenadores

Son los encargados de llevar a la práctica la visión y misión de Fitrun, ofreciendo un adecuado servicio que debe velar por la satisfacción en las sesiones de entrenamiento para nuestros clientes. Sus Funciones son las siguientes:

- Generar métodos lúdicos para las actividades con nuestros clientes.
- Diseñar sesiones de entrenamiento y/o actividades de forma completa y acorde a los requerimientos de nuestros clientes.

- Administrar el equipamiento de Fitrun necesario que se utilizara en cada actividad.
- Emitir informes de cierre para cada actividad.

6.1.2.5. Encargado publicidad

Desarrollar, mantener la plataforma digital; campañas de publicidad en redes sociales, mediciones de personas que visitan sitio web y tendencias, para optimizar la masificación de propaganda de Fitrun.

- Control en el diseño página web y fanpage
- Generar difusión a través de redes sociales.

6.1.2.6. Recurso Humano y Financiero

Encargado de la coordinación, administración, gestión y distribución del recurso humano, económico y material de Fitrun.

6.2. Requerimiento de Personal

Se debe a las necesidades del servicio, donde se debe identificar el cargo a postular, las competencias que se requieren para desarrollar el cargo de manera

correcta. Con se nos permite comprender las cualidades del profesional, sus destrezas, fortalezas y debilidades.

6.2.1. Reclutamiento

La selección será mediante los siguientes medios de difusión:

- Avisos en: portales de empleo; redes sociales; bolsas de trabajo; clasificados del diaria; referidos de clientes; ítem “trabaja con nosotros” disponible en nuestra Web.

6.2.2. Selección Personal

En la entrevista presencial se considera lo siguiente:

- Conocimiento del cargo postulado; experiencia laboral, lenguaje corporal, habilidades blandas.

7. FINANCIAMIENTO

Fitrun es una empresa de Sociedad por Acciones (SPA) con capital aportado por sus socios, este capital inicial fue aporte en su totalidad por unos de sus accionistas,

donde se estableció la devolución total del mismo en periodo de 6 meses una vez iniciado el funcionamiento, en los cuales Fitrun tiene que recapitalizar y devolver la totalidad del monto invertido inicialmente, este fue considerado y devuelto en su totalidad en el segundo semestre del año 2017; luego de esto se ha mantenido con un capital propio, como entidad independiente, logrando y siendo sustentable a través del tiempo.

Actualmente, Fitrun es un proceso en marcha y activo, sustentado principalmente en el entrenamiento a domicilio, el cual se sostienen por la calidad del servicio y sus profesionales, permitiendo generar contratos a largo plazo, lo que permite que tengamos la tranquilidad porque el sistema de trabajo Fitrun ofrece rentabilidad en el tiempo.

En lo que va del segundo semestre del 2019, el balance de Fitrun ha generado ingresos por un monto total de \$ 4.580.000.-. Esto nos ha mantenido en el mercado del entrenamiento a domicilio y en un nivel de crecimiento constante, generando la posibilidad de captura de nuevos clientes y permitiendo el aumento del capital, lo que nos permitirá en un futuro desarrollar nuevos proyectos o implementar nuevas modalidades de negocios. Entre dichos proyectos que estamos trabajando está el programa de “Condominio Activo”.

7.1. Distribución Legal de Fitrun

Fitrun SPA., está conformada de dos socios en una proporción de 70% Mario Soxo y 30% Sonia Campoverde. Esta sociedad se constituyó en Agosto de 2017, estando con vigencia en el año 2019.

7.2. Balance Fitrun Spa. Julio - Noviembre 2019

CONTABILIDAD FITRUN 2019

Julio – Noviembre					
	Ingreso	Egresos	Capital Efectivo	Capital Físico	Pago Préstamo
Julio	300000	240000	60000	500000	
	450000	360000	90000		
	200000	160000	40000		
Agosto	300000	240000	60000		
	450000	360000	90000		

	200000	160000	40000		
Septiembre	300000	240000	60000		
	450000	360000	90000		
	200000	160000	40000		
Octubre	300000	240000	60000		
	450000	360000	90000		
	200000	160000	40000		
	30000	24000	6000		
Noviembre	300000	240000	60000		
	450000	360000	90000		
Total	4580000	3664000	916000	500000	0

Total	
Real	916000

8. CONCLUSIONES

Debemos considerar que si bien en Chile ha ido aumentando el porcentaje de practicantes de Actividad Física y Deportes, nuestro servicio en su primera etapa está siendo orientado a clientes con un nivel socioeconómico que le permita acceder a nuestras prestaciones.

Nos enfocamos en Educar dando los resultados que esperan lograr nuestros clientes; ya que tenemos la seguridad que si entregamos un producto de calidad a

grupo de persona reducido, es cosa de tiempo para que gracias a ellos puedan conocer nuestra metodología, formato y calidad de servicio.

Es así como la propuesta de Fitrun es variada; con proyecciones de fomentar la Actividad Física Saludable a mayor cantidad de personas donde el factor monetario no sea una de las problemáticas para acceder a nuestro servicio y su metodología, pudiendo entregar soluciones a nuestros clientes, cumpliendo sus objetivos, educándolos, entregándoles siempre algo más.

A la fecha, Fitrun ha logrado cumplir de manera satisfactoria los objetivos de cada uno de nuestros clientes y a su vez ha logrado cumplir con sus objetivos.

El modelo de servicio, se ha insertado de tal manera que desde el año 2017 hasta hoy, ha generado en sus clientes un sentimiento de pertenencia el cual es uno de nuestros objetivos, alumnos capaces de desenvolverse solos al momento de realizar Actividad Fisca o Deporte y con esto siendo capaces de ayudar, enseñar y orientar con un lógica teórica a otras personas que lo necesiten.

Considerando lo anterior, concluimos que el proyecto Fitrun es viable y sustentable, siendo prueba de esto que llevamos 2 años de un negocio estable y permanente en el tiempo; solo siendo aplicado a un pequeño grupo de personas, con un modelo de trabajo que busca no solo los resultados sino educar al cliente; el tiempo permitirá expandir el servicio a otras áreas que aún no se han tomado pero que están dentro de nuestras proyecciones y llegar a niveles más altos de profesionalismo que se reflejara directamente en sus clientes.

9. Referencias

Chile, M. d. (Octubre de 2016). *www.mindep.cl*. Obtenido de www.actividadfisicaydeporte.cl: <http://www.ind.cl/quienes-somos/politica-nacional/>

Coelho, F. (30 de Mayo de 2019). *Disciplina*. Obtenido de <https://concepto.de/disciplina-2/#ixzz67fBIZkaE>

mindep. (2015). Obtenido de <http://www.mindep.cl/encuestahabitos/>

Raquischile. (2016). Obtenido de <https://raquischile.cl/quirop practica/>

Reyes, R. (julio de 2017). *slideshare.net.* Obtenido de <https://www.slideshare.net/EduardoSanchez88/masoterapia-78826378>

Salvat, I. (2006). *Guía de masoterapia para fisioterapeutas.* Madrid: Editorial Medica Panamericana.

Torres, M. (2006). *Guía de Masoterapia para fisioterapeutas.* Buenos Aires: Editorial Medica Panamericana. Obtenido de [https://books.google.cl/books?id=pLRdF6hCCQwC&pg=PP6&lpg=PP6&dq=\(Torres+Lacomba,+M.+%26+Salvat+Salvat,+I.+\(2006\).+Gu%C3%ADa+de+masoterapia+para+fisioterapeutas.+Buenos+Aires;+Madrid:+M%C3%A9dica+Panamericana.\)&source=bl&ots=8liBo3rOO7&sig=ACfU3U1txqxOEdMA](https://books.google.cl/books?id=pLRdF6hCCQwC&pg=PP6&lpg=PP6&dq=(Torres+Lacomba,+M.+%26+Salvat+Salvat,+I.+(2006).+Gu%C3%ADa+de+masoterapia+para+fisioterapeutas.+Buenos+Aires;+Madrid:+M%C3%A9dica+Panamericana.)&source=bl&ots=8liBo3rOO7&sig=ACfU3U1txqxOEdMA)

10. ANEXOS

